

La pianificazione territoriale della grande distribuzione commerciale

di Ilario Abate Daga

Relatore: Fabio Minucci

Correlatori: Paolo Fioletta e Agata Fortunato (Provincia di Torino)

Il passaggio dalla l. 426/71, che influenzò notevolmente lo sviluppo - non sviluppo della grande distribuzione commerciale, al d.lgs 114/98 – Riforma Bersani, ha determinato l'abbandono del vecchio sistema di programmazione quantitativa delle strutture di vendita ed ha istituito nuove forme di integrazione tra reti commerciali e sistemi territoriali aventi finalità di mutare le politiche di intervento nel settore distributivo in strumenti di pianificazione del territorio.

Il decreto definisce le linee guida la cui applicazione è demandata alle regioni: sebbene lo scenario attuale sia in forte evoluzione, emerge che **la maggior parte delle Regioni si sono dimostrate timide nell'applicazione degli elementi portanti del "Bersani"**, e non hanno proposto strumenti innovativi per il governo delle grandi strutture di vendita; il più delle volte le legislazioni regionali risultano infatti semplici adeguamenti dei vecchi regolamenti alla nuova impostazione legislativa.

La legislazione commerciale
 IL RECEPIMENTO DELLE REGIONI

Com'è stato recepito il Bersani?		Com'è stato recepito il Bersani?	
Programmazione quantitativa (riproposizione dei limiti contingentativi)	Programmazione urbanistica	Direttive programmatiche restrittive	Direttive programmatiche aperte alle medie e grandi strutture
Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Molise, Puglia, Sardegna, Toscana, Umbria, Valle d'Aosta, Veneto	Emilia Romagna, Marche, Piemonte, Sicilia	Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Molise, Piemonte, Puglia, Sardegna, Toscana, Umbria, Valle d'Aosta, Veneto	Marche, Sicilia

Fonte: Fed - Università di Parma

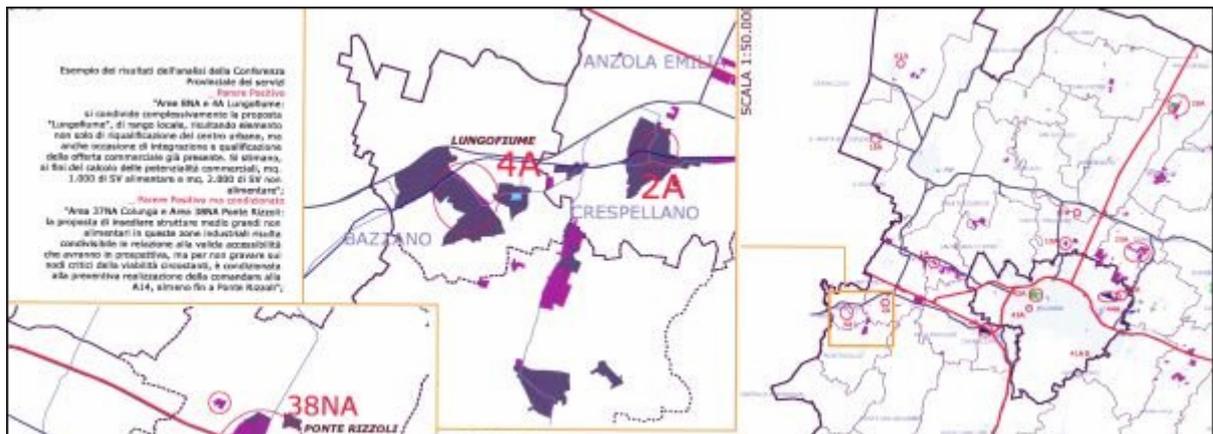
5
LA PIANIFICAZIONE TERRITORIALE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE COMMERCIALE
Tesi di Laurea

La seconda parte della tesi si concentra su due casi studio, Emilia Romagna e Piemonte.

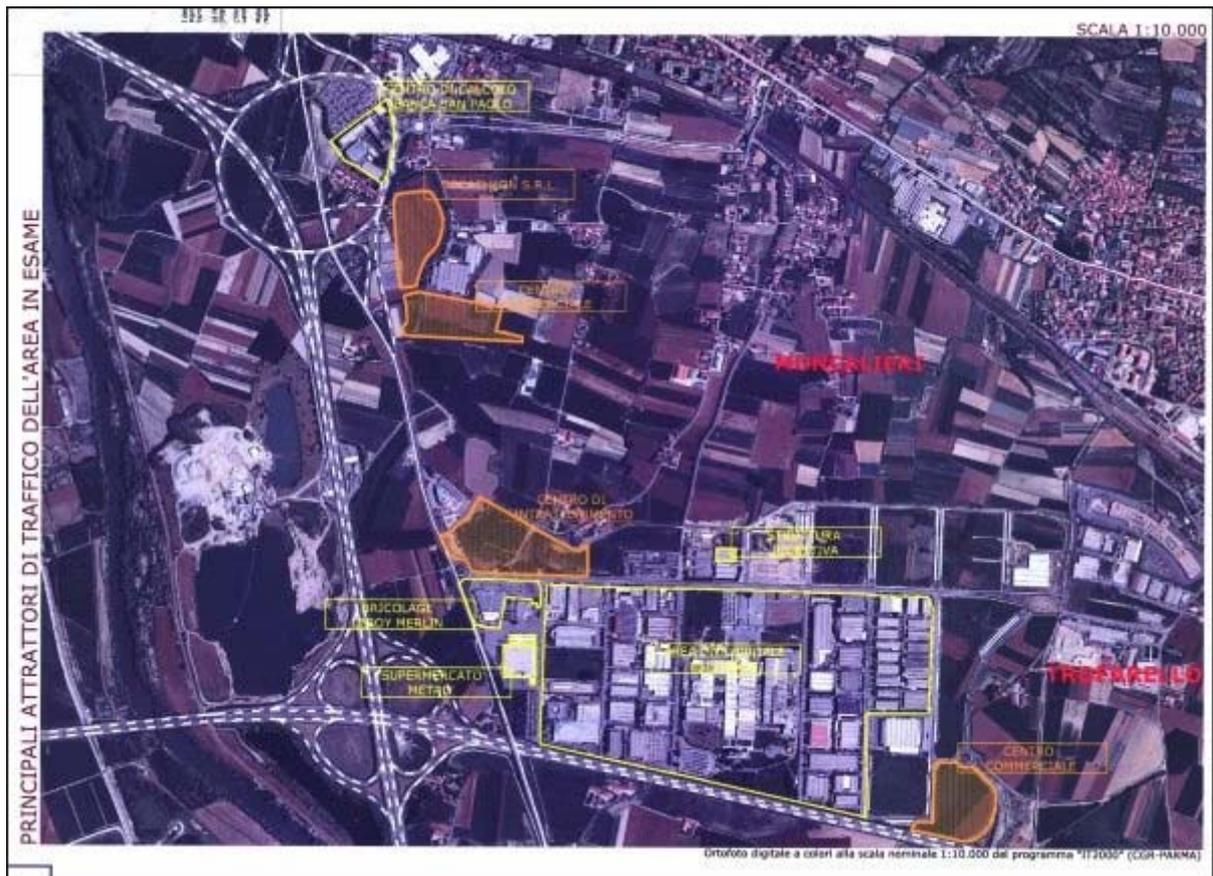
Partendo dall'analisi delle rispettive leggi regionali (l.r. 14/99 per l'Emilia – l.r. 28/99, l.r. 37/03 per il Piemonte) e scendendo nei dettagli attraverso l'esame dell'area "Ex Riva Calzoni" di Bologna e "Vadò" di Moncalieri, si conclude quanto segue:

Emilia Romagna: Concertazione tra Province e Comuni. Vi è una visione complessiva dello sviluppo commerciale attraverso una pianificazione territoriale provinciale preposta all'individuazione delle aree idonee alla localizzazione delle strutture; per contro si registra un'eccessiva rigidità del processo, derivante dalla programmazione pluriennale basata su parametri prettamente quantitativi.

Piemonte: Valutazione caso per caso. Vi è la mancanza di un quadro di pianificazione di area vasta, che genera problemi di difformità di trattamento tra domande temporalmente diverse, possibili sottovalutazioni di impatti territoriali, inefficienze nel processo amministrativo ed autorizzativo. Si hanno inoltre influenze eccessive dei privati sulle scelte a livello comunale.



Estratto tavole allegate alla Tesi di Laurea: Il caso dell'Emilia Romagna, individuazione delle aree idonee alla localizzazione delle strutture



Estratto tavole allegata alla Tesi di Laurea: Il caso del Piemonte, inquadramento dell'area di studio

Quali le possibili linee evolutive della normativa piemontese:

è certamente opportuno un **ruolo più forte dell'Ente intermedio**; è comunque compito delle Regioni dettare le linee programmatiche, così come i Comuni devono attuare le scelte operative. Tuttavia in questo contesto le Province devono avere il coordinamento degli interventi e delle politiche attraverso la definizione della idoneità delle aree alla localizzazione delle grandi strutture di vendita; il commercio deve pertanto rientrare all'interno del Piano Territoriale di Coordinamento Provinciale. Bisogna inoltre introdurre un sistema di **perequazione degli introiti economici**, che al momento vanno solamente ad un Comune, mentre gli impatti negativi sono subiti da molti.

Anche a livello comunale ci deve essere una **definizione dei requisiti** delle aree interessate prima della presentazione delle domande per far in modo che vengano indirizzate le scelte dei privati, e non viceversa.

La distribuzione commerciale occupa un ruolo sempre più importante nell'economia e nella società nazionale – basta recarsi in un centro commerciale un sabato pomeriggio per rendersene conto. È pertanto fondamentale che si consideri la grande distribuzione commerciale come parte integrante della pianificazione territoriale e non una materia da delegare unicamente alle scienze economiche e sociali.

Per ulteriori informazioni, e-mail:

Ilario Abate Daga: ilario.abatedaga@gmail.com